

2022年4月

## いちご株式会社 2022年2月期 Web 決算説明会 Q&A サマリー

### 【説明者】

いちご株式会社（証券コード 2337 東証プライム）

代表執行役会長	スコット キャロン
代表執行役社長	長谷川 拓磨
執行役 財務本部事業推進部管掌	田中 賢一
筆頭独立社外取締役	藤田 哲也

※ 当社 HP に動画配信と決算説明資料を掲載しておりますので、是非ご参照ください。

動画配信

[www.youtube.com/watch?v=KYH4CsYYoaY](http://www.youtube.com/watch?v=KYH4CsYYoaY)

決算説明資料

[www.ichigo.gr.jp/ir/news/p\\_news\\_file/file/Ichigo\\_20220419\\_Corporate\\_Presentation\\_FY22Q4\\_JPN.pdf](http://www.ichigo.gr.jp/ir/news/p_news_file/file/Ichigo_20220419_Corporate_Presentation_FY22Q4_JPN.pdf)

### 1. 業績予想の上限値（純利益 85 億円）は、どのようなマーケットを想定しているのか またストック収益の見立てについて、ホテル売上の回復は織り込んでいるのか

[長谷川]

まず、現在の売買マーケットの認識については、当社フロー収益の戻りからもお分かりになるとおり、徐々に回復基調ではあるが、完全ではない。ストック収益については上限下限どちらも同額を想定しており、レンジによる業績予想はフロー収益の違い。現状の売買マーケット継続を想定しているのが下限値。回復が進み、特にホテルについて、より多くの物件で価格が見合う取引が実現できる環境を想定したのが上限値。

ストック収益の予想において、ホテル売上の回復は見込んでいない。

ストック収益の一時的な減収をフロー収益の上昇分で補っているのが下限値、そこからのアップサイドは売買市況の回復具合によるということになる。

### 2. 自社株買いについて、例年 30 億円で実施してきたなかで、2022 年 2 月期は 15 億円にとどまった理由は

[長谷川]

自社株買いに対する期待があったことは認識している。15 億円の実施は敢えて少なくしたということではない。法的に実施が可能なタイミング等を考慮して「機動的に実施」していくという従前の方針に変わりはない。不動産の投資環境が厳しいため、自社の株式への投資という選択は十分にあり、今期も追加の実施を検討していく。

**3. 長期 VISION「いちご 2030」の KPI で、ROE15%以上を目標としているが、コロナ以降、達成できていない状況が続いている。KPI の見直しを考えているか**

[長谷川]

「いちご 2030」は、コロナ前に策定したものであり、ご存知のとおり、そこから状況は大きく一変した。この状況を踏まえ、KPI 見直しについては取締役会で議論している最中であり、今後お伝えしていきたいと考えている。

**4. 筆頭独立社外取締役の藤田氏より、社外取締役の立場からいちごの課題や、現在議論されていることとお聞きしたい**

[藤田]

「いちご 2030」の策定にあたって取締役会が担った部分も大きい。実現に向けた今後の課題については、取締役会でも大いに議論をしている最中である。

まず一つ目は「成長戦略」。現在、いちごの収益の柱は、「心築事業（※）」「アセットマネジメント事業」「クリーンエネルギー事業」、これに第4の柱として「いちごオーナーズ」が加わり、今後も第5、第6と、新たな安定した収益基盤の創出という点を注視・監督していきたいと考えている。ここ数年、M&A や新規事業開発の取り組みが活発に行われている認識である。

いちごの強みについても言及したい。まず、強固な財務基盤とキャッシュ・フロー創出力、また、監査委員長の立場として、ガバナンス、リスクマネジメント体制についても、早期に委員会制度を導入し、先進的な取り組みを行っていることは、現在ではいちごの強み、特色のひとつとなっていると考える。

(※) 心築（しんちく）とは、いちごの不動産技術とノウハウを活用し、一つ一つの不動産に心を込めた丁寧な価値向上を図り、現存不動産に新しい価値を創造することをい、日本における「100年不動産」の実現を目指しております。

**5. 「トレードピアお台場」について、2023年2月期末までに稼働率を80%台に戻すことを目標としているが、リーシングに際して、従前の条件を変えているか**

[長谷川]

募集賃料については、エリア状況に鑑みて、従前の賃料より5、6%程度下げて、稼働率向上を図るという考えもある。フリーレントの付与を考えると、埋め戻した分の収益貢献は、2024年2月期になる想定である。

**6. 不動産の取得環境は引き続き厳しい局面が続くそうか。取得に向けてどのように取り組むか**

[長谷川]

2022年2月期は、取得実績（310億円）のうち、8割以上（267億円）がいちごオーナーズによるレジデンス取得であったが、こちらは今期さらに高い目標（350億円）を設定した。マルチアセットについては、引き続き厳しい取得環境が続くと見ているが、M&A や開発案件にも取り組みながら、今期しっかりと成長投資を行っていく方針である。

**7. 2023年2月期は、コロナ前水準の価格でホテル売却を実現しているとのことだが、どのような取引であったのか**

[長谷川]

物件規模は30億円程度で、売上総利益率はコロナ前と同水準の30%程度で取引が実現した。いちごが保有するホテルのポテンシャルが評価された取引だったと認識している。

**8. 2023年2月期はアセットマネジメント事業で減益を予想しているが、収益性が低下したのか**

[長谷川]

事業の収益性が低下したということではない。いちごホテル(3463)については、コロナの影響が継続している状況。予想が下がった要因としては、前期、いちごオフィス(8975)の物件売却に係る一時的なフィー発生剥落、それから、いちごの組織改編によりアセットマネジメント事業への本社経費の配分が大きくなり費用増となった。経費配分については、実態と乖離してしまっている部分もあるので、今後、配分方法を再検討する予定である。

**9. 円安の進行、資材・エネルギー価格の上昇は、いちごの事業にどの程度影響を及ぼすか**

[長谷川]

資材価格の高騰は、建設コスト、修繕費、CAPEXへの影響が考えられる。いちごオーナーズが扱う新築レジデンスについては、デベロッパーからの提示価格の上昇も考えられるが、一方でデベロッパー側の早期資金回収のプレッシャー増や、資金回転を重視する向きも考えられるため、結果、提示価格の大きな上昇はないだろうと見ている。多少価格の上昇があっても活発に取得を行っていく方針である。

エネルギー価格の上昇については、影響はあっても軽微と見ている。円安の進行は、海外投資家にとっては投資チャンスの拡大であり、いちごはそのような先も顧客であることから、フロー収益には追い風の状況と見ている。

以上